



WINOA : UNE STRATÉGIE EN ACIER



PIERRE ESCOLIER (ESCP EUROPE 89), PDG DE WINOA, APPLIQUE AVEC SUCCÈS UN MARKETING INNOVANT À LA TÊTE DU LEADER MONDIAL DE LA GRENAILLE ABRASIVE.

« **Trouver le bon équilibre entre le sens de l'urgence et l'empathie** »

APRÈS AVOIR OCCUPÉ DES POSTES À RESPONSABILITÉS NOTAMMENT AU SEIN DU GROUPE G7 ET PPR, QU'EST-CE QUI VOUS A SÉDUIT DANS LE GROUPE WINOA ?

Alors que mon parcours était jusqu'ici orienté vers le retail et le BtoC, j'ai décidé de rejoindre une entreprise industrielle française, leader mondial sur le marché de la grenaille abrasive. WINOA est aujourd'hui détenue par le fonds d'investissements Américain KKR et compte 11 sites de production dans le monde, génère un CA de l'ordre de 350M€ de CA et compte 1 000 collaborateurs. **Son exposition internationale est très rare pour une entreprise de cette taille** et ce contexte multiculturel rend ma mission passionnante au quotidien.

QUELS SONT LES GRANDS AXES DE VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT ?

La grenaille abrasive est un consommable industriel qui sert principalement au nettoyage des pièces d'acier fondues ou forgées, ainsi qu'à la préparation des surfaces en acier avant leur revêtement. **Aujourd'hui, WINOA affiche 40 % de parts de marché au niveau mondial** et travaille avec les plus grands groupes mondiaux, dans de très nombreux secteurs industriels (automobile, oil & gaz, construction, métallurgie). Notre stratégie est fondée sur 3 piliers : poursuivre

nos efforts pour rendre l'entreprise plus efficace, consolider notre leadership sur certains marchés ou géographies (Inde et Chine) et enfin, développer notre savoir-faire unique en matière de préparation de surface dans de nouvelles applications. C'est dans cet esprit et pour répondre aux enjeux environnementaux, que **nous avons mis au point un service global qui permet** aux entreprises qui utilisent des abrasifs minéraux polluants et à usage unique (scories de charbon, de cuivre...) de passer à la grenaille d'acier. Moins de déchets pour une productivité renforcée ; c'est le leitmotiv de notre projet « Go Green ». Nous travaillons aussi sur des projets d'acquisitions transformatives.

QUEL EST, SELON VOUS, LE RÔLE D'UN DIRIGEANT DANS LA RÉUSSITE DE SON ENTREPRISE ?

Définir la bonne stratégie, en considérant qu'il faudra déployer environ 10 % de capacité visionnaire et 90 % de travail...

Savoir gérer les vents contraires, car rien ne se passe jamais exactement comme on l'avait imaginé. Il faut faire en sorte que l'adversité soit facteur de cohésion, et non de dispersion.

Etre un moteur d'enthousiasme, d'énergie, et d'écoute au quotidien pour ses équipes, alors même que l'on est plus souvent le réceptacle des mauvaises que des bonnes nouvelles.

QUEL CONSEIL POURRIEZ-VOUS DONNER AUX JEUNES QUI S'APPRÊTENT À RENTRER DANS LA VIE ACTIVE ?

J'ai envie de leur dire qu'entre choisir un job où l'on construit son CV et celui où on peut **créer, entreprendre, échapper aux conformismes**, je choisirai la seconde option... plus tard, on ose moins.

Son leitmotiv :

« **Never explain, never complain** ».

Face à son boss, son client ou son actionnaire, ne pas perdre son temps à essayer d'expliquer pourquoi c'est compliqué, pourquoi ce n'est pas de « notre faute », pourquoi d'autres font pire, etc. Apporter la solution et le détail de sa mise en œuvre opérationnelle.

« Instant RH » :

DES RECRUTEMENTS EN NOMBRE

WINOA recherche des jeunes diplômés motivés **dans différents domaines**, notamment en contrôle de gestion, en RH, en achats et en gestion de projets industriels (lean manufacturing). Le groupe offre aussi **de nombreuses offres de VIE** dans 11 implantations à travers le monde.

Aurélié Nicolas



« NEVER EXPLAIN, NEVER COMPLAIN »

CONTACT : OB@ADDINGVALUECONSEILS.COM